



S.A.N.T. Sibylle Albrecht Natural Training

Die Spezialisten im Bereich Verkaufstraining, Telefontraining und Personalentwicklung im Einklang mit der Natur:

- aufmerksam
- individuell
- vorausschauend
- ganzheitlich

und unter Nutzung natürlicher Ressourcen:

- einer guten Ausbildung
- langjähriger Erfahrung
- und einem gewachsenen Verantwortungsbewusstsein gegenüber Kunden und ihren Bedürfnissen.

Wir machen Ihre Mitarbeiter fit für Ihre Kunden – mit hohem Respekt für die Grundlagen eines guten Miteinanders.

Wer sind wir?

Sibylle Albrecht, Jahrgang 1970, mit akademischer Trainerausbildung (diplomierte Sozialpädagogin FH mit Schwerpunkt Training und Erwachsenenbildung) und Berufserfahrung im Verkauf und Vertrieb. Seit 7 Jahren Entwicklung von Konzepten und Durchführung von Personalentwicklungsmaßnahmen und Trainings.

Ich arbeite mit renommierten Kooperationspartnern zusammen, um für Sie auch größere Projekte durchführen zu können.



Leistungen

Wir achten bei unserer Arbeit bedingungslos auf Qualität. Bei der Vorbereitung, der Durchführung und der Nachbereitung. Nur so können wir unseren Kunden versichern, dass unsere Leistungen nachhaltig wirken und damit einen echten ROI bedeuten.

Was wir unter Qualität verstehen:

- wir haben alle ein relevantes Studium und können somit gezielt und individuell die wirksamsten Methoden einsetzen
- wir haben mehrjährige Erfahrung im Verkauf und Vertrieb, sowie in der telefonischen Kundenbetreuung und in Personalabteilungen. Dieses Wissen setzen wir praxisnah ein
- wir verfügen über umfangreiche Branchenkenntnis und können somit sehr kundenindividuell arbeiten
- wir glauben an einen ganzheitlich – prozessorientierten Ansatz im Training und in der Personalentwicklung: nur eine Summe von Maßnahmen macht den Vertrieb oder die telefonische Kundenbetreuung langfristig erfolgreicher.

Wir glauben an das, was wir sagen.

Damit unsere Kunden das auch tun, legen wir im Rahmen unserer Arbeit Wert auf eine konkrete Zielvereinbarung, die dann entsprechend überprüft wird.



Verkaufs- und Telefontraining

Im Bereich Verkaufstraining legen wir besonderen Wert auf die individuelle Betreuung der einzelnen Personen. Nur wenn jeder Vertriebsmitarbeiter seinen Weg findet, die vorgeschlagenen Methoden umzusetzen, wird er/sie erfolgreicher im Sinne der Zielerreichung sein. Nur dann ist eine langfristige Implementierung möglich.

Unsere Leistungen:

- Pre-Sales mit Bedarfsanalysen/Research zur Zielgruppenauswahl und Definition der Techniken zur Informationsgewinnung
- Sales mit allen Themen vom Erstgespräch bis zum Abschluss (Erstgespräch mit dem Entscheider, Einwandbehandlung, Kommunikationstechniken, Abschluss- und Verhandlungstechniken)
- After-Sales mit telefonischer Kundenbetreuung, Kundenbindung, Reklamationsbearbeitung, Crossselling, telefonischem Kundenservice

Wir arbeiten bei unseren Inhouse Trainings überwiegend in Kleingruppen und mit Training-on-the-job.

Auch beim Telefontraining gehen wir sehr sorgfältig und intensiv auf die jeweiligen Mitarbeiter ein – insbesondere deswegen, weil die telefonische Kundenbetreuung in der Kundenkommunikation eine immer höhere Wichtigkeit bekommt.



Vita Sibylle Albrecht

Geboren am 16.09.70 in Heidelberg

Studium an der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule in Nürnberg, Sozialwesen

Abschluss: Dipl.-Sozialpäd (FH) mit „Sehr Gut“

Studienschwerpunkte: Training und Erwachsenenbildung

Seit 1998 Erfahrung im Dienstleistungsvertrieb, im Verkauf und im Kundenservice mit den Schwerpunkten:

- Personaldienstleistung (Randstad IT-Services)
- Telefonischer Direktvertrieb (Versicherungen)
- Lebensmitteleinzelhandel (Naturkost und Delikatessen)
- IT-Dienstleistungen und Training

7 Jahre Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von Trainings- und Personalentwicklungsmaßnahmen

2003–2005 Personalverantwortung in folgenden Funktionen:

- Personalleitung für die Wanderausstellung „Körperwelten“ in Frankfurt und Hamburg
- Leitung eines Call-Centers für ein Marktforschungsunternehmen

Seit 2005 selbstständig als freiberufliche Trainerin mit den Schwerpunkten Kundenkommunikation und Vertrieb

Wo meine Talente darüber hinaus noch Nutzen stiften:

Verantwortlich in Konzeption und Durchführung für das Projekt „Zielfindungswerkstatt – in flexiblen Arbeitsmärkten neue Perspektiven entwickeln“, eine ehrenamtliche Initiative für Menschen in beruflicher Umorientierung in Zusammenarbeit mit der ev. Kirchengemeinde Klein-Karben und dem Dekanat des Wetteraukreises.